

METSO MINING SUMMIT cierra ciclo de jornadas técnicas realizadas en Perú

Llevadas a cabo en Lima y Arequipa, el Metso Mining Summit 2016 reunió a más de 170 especialistas provenientes de las compañías mineras y empresas de ingeniería más importantes del país. Metso presentó a la industria minera del Perú los últimos desarrollos tecnológicos de la compañía a nivel mundial y contó con la destacada participación de especialistas de Brasil, Chile y Estados Unidos.

Soluciones integrales en revestimientos para molinos, nueva generación de upgrade para chancadoras, tecnologías en equipos de flotación, contratos de mantenimiento a largo plazo, sistemas de medición y control avanzado de procesos y retrofits, son algunas de las temáticas desarrolladas

para ambas ediciones. Así, las principales innovaciones de Metso fueron dadas a conocer en uno de los mercados mineros con más alto desarrollo en la región.

“Este congreso ha tenido una excelente acogida, y estamos contentos de poder generar estas instancias para nuestros clientes, donde puedan conocer de cerca los nuevos desarrollos y aclarar sus dudas directamente con los expertos. Perú tiene un gran potencial de crecimiento en la minería, y si bien hay temas presentes que traspasan fronteras - como



la reducción de energía y consumo de agua – los adelantos de Metso están preparados para responder a esas necesidades”, señaló Fernando Samané, Vicepresidente Equipos de Capital para Minería (MCA), PacificRim, Metso. **TM**

Facturación del GRUPO LIEBHERR en el ejercicio 2015 alcanzó los 9.237 millones de euros

Liebherr registró en 2015 una facturación total de 9.237 millones de euros. Se trata del mayor volumen de ventas registrado por el Grupo en su historia. En comparación con el del ejercicio anterior, supone un incremento de 414 millones de euros o del 4,7 %.

Evolución de las ventas por regiones

El desarrollo del negocio fue marcadamente diferente en las distintas regiones de ventas: en Europa Occidental, la región de ventas más significativa para Liebherr, se logró un aumento de la facturación. Esto fue así gracias, entre otras cosas, al desarrollo positivo que tuvo lugar en Alemania, Reino Unido y Países Bajos. Por el contrario, los beneficios por ventas cayeron en Francia, el tercer mercado más grande del Grupo.

Se vio una tendencia positiva en la facturación también



en América, Extremo Oriente y Australia, y el ejercicio fue satisfactorio para Liebherr asimismo en Oriente Medio y Próximo. En Europa Oriental y en algunos mercados africanos se observó una regresión. **TM**

CROSS ACE AT AS01, la llanta todo terreno de AEOLUS



Para camionetas y vehículos todo terreno. De alto desempeño en condiciones fuera de carretera y suavidad con alta adherencia al pavimento.

El diseño versátil de la Cross Ace AT AS01 ofrece un alto kilometraje, mejorando la tracción sobre pistas y carreteras mojadas, con barro y/o nieve. Los bloques en la banda de rodamiento proporcionan mayor estabilidad y tracción en las curvas, dando confianza al frenar y sus refuerzos de caucho en las paredes laterales brindan alta resistencia a golpes e impactos, sobre todo en condiciones de terreno agresivo, especial para 4x4, Suv's, Van, camiones ligeros (LT).

Para mayor información sobre la Cross Ace AT AS01 de Aeolus, llámenos al 512-3370 anexo 174 o escribanos a: ventas.llantas@molicom.com **TM**